



Predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac informirao sindikaliste o poslovanju Podravke



U varaždinskom Kalniku preradom graška počela sezona
4. str.

Pozitivno poslovanje u prvom kvartalu

Piše: Hrvoje Šlabek

Predsjednik Podravkine Uprave Darko Marinac sastao se s predstavnicima koordinacije za Podravku Sindikata PPDIV-a kako bi ih, na njihov zahtjev, informirao o poslovanju Podravke i strategiji budućeg poslovanja.

- Rastemo kao što smo planirali, a prvi put u posljednjih pet godina Podravka je zabilježila pozitivan poslovni rezultat u prvom kvartalu - ustvrdio je Marinac i dodao kako su prva četiri mjeseca inače najslabiji u poslovnom smislu jer prodaja mnogih proizvoda kulminaciju doživljava tek u turističkoj sezoni. Predsjednik Uprave zbog toga očekuje dobre poslovne rezultate i za čitavu godinu.

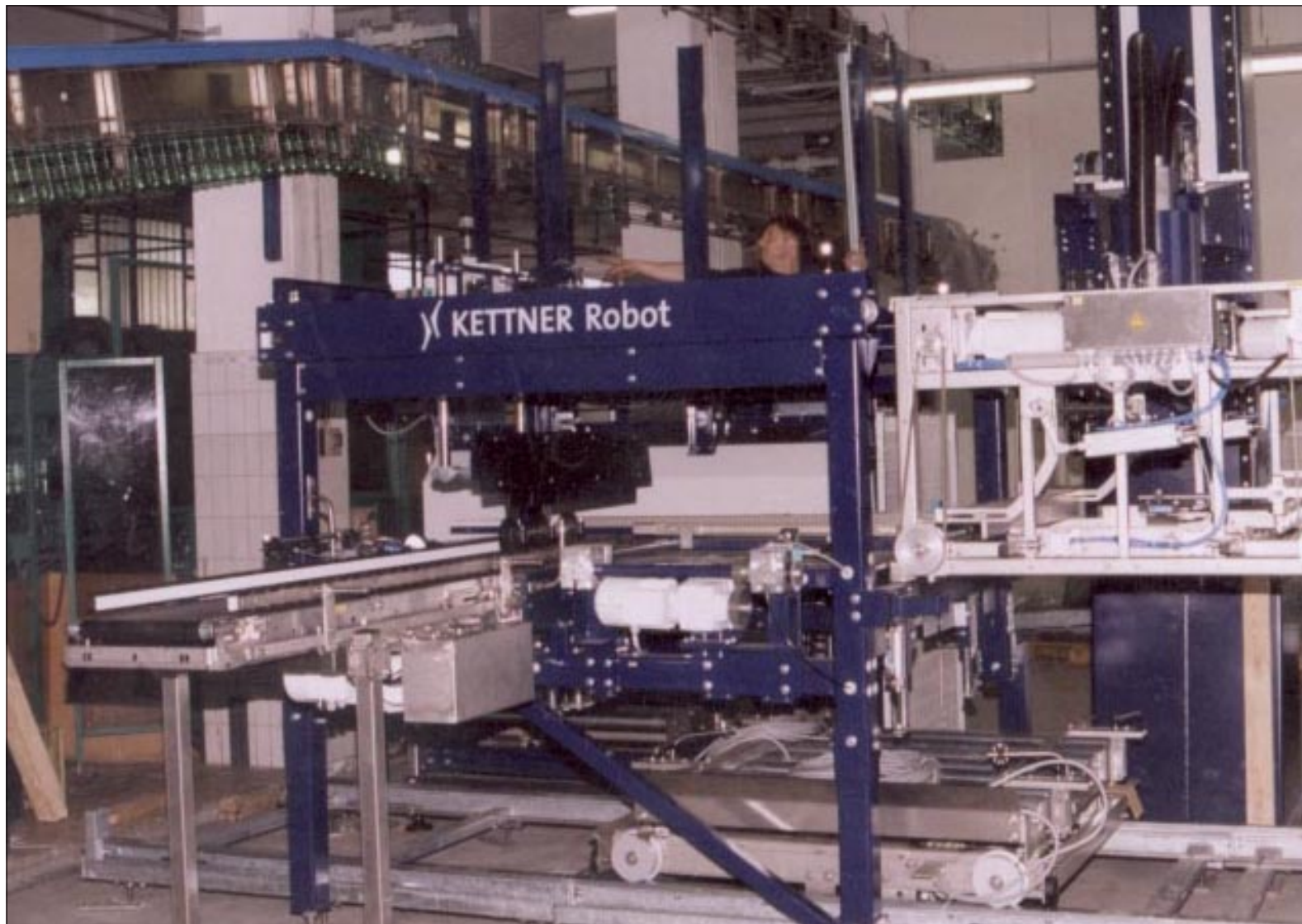
Pozitivni su bili svi profitni centri, a problema ima jedino mesna industrija Danica zbog nedostatka govedine na hrvatskom tržištu. Uprava nije zadovoljna ni razvojem situacije na poljskom tržištu te će poduzeti korake kako bi se ono ustabililo, rekao je Marinac.

Čelni čovjek Podravke govorio je o promjenama koje se ubrzano događaju u maloprodaji i kojima se tvrtka mora prilagoditi te je spomenuo sve veću važnost proizvoda koje trgovački lanci prodaju pod vlastitim markom. Uz njih, objasnio je Marinac, na polici se već sada nalaze još samo dvije marke istovrsnog proizvoda, a za koju godinu i to će se prepoloviti. Usto, predvidio je daljnji pad cijena prehrambenim artiklima, što će se morati nadoknaditi većom produktivnošću.

Što se Podravkine strategije razvoja tiče, Uprava je zaključila kako ne može postići planiranih pet posto rasta akvizicijama, te je planirani postotak smanjila na tri, obavijestio je sindikaliste Marinac i dodao kako je zbog toga povećala postotak planiranog organskog rasta na sedam, a to je argumentirao postojanjem čak 11 Podravkinih skupina proizvoda među brzorastućim kategorijama poput smrznutog lanca, snacka i izvorske vode. Dodatnih oko dva posto rasta, pak, Podravka bi trebala postići raznim vrstama saveza s drugim kompanijama, a za to je dobar ogledni primjer partnerstvo s Nestleom, koji je Podravki povjerio distribuciju većine proizvoda za istočnoeuropska tržišta, zaključio je Darko Marinac.

Tvornica Studenac Lipik

Montaža nove linije za Studenu i Studenac u PET ambalaži



Nova linija za punjenje vode u Lipiku bit će montirana za desetak dana

Tekst i snimka: Boris Fabijanec

Ovih dana u lipičkoj Tvornici Studenac vrlo je živo. Naime, u tijeku je montaža nove linije za PET ambalažu, njemačkog proizvođača Kronos, na kojoj će se pakirati Studena, Studena s limunom i Studenac od 1,5, 0,5 i 0,25 litara, a kada se uhodaju ta pakiranja, onda će se u kasnijoj fazi na toj liniji pakirati i ledeni

čajevi. Vrijednost nove linije je veća od 3 milijuna eura, a u montaži sudjeluje 15-ak strojobravara iz zagrebačke tvrtke Peccon, potom 10 električara iz Podravkinog Održavanja te još 7 radnika iz Održavanja lipičkog Studenca. Prema riječima direktorice Studenca Vlaste Šepetavec, nova linija bi trebala biti montirana do 25. lipnja, kada se planira početak probnog rada, jer već sada se vidi, prema svakodnevnim otpremama robe, da je za-

pravo sezona počela. Uz to, za pojačanu i novu proizvodnju svi zahvati u tehnološkoj pripremi su pri kraju - rashladni sistem je završen, a isto tako pri završetku je i nova trafo-stanica.

Da se u lipičkom Studencu zaista radi punom parom dokazuje i rad u četiri smjene te dnevna proizvodnja oko 300.000 različitih pakiranja proizvoda Studenca. Također, primijetili smo da u Studencu za otpremu proizvoda praktički i nema nekog radnog

vremena. Naime, pune se šleperi koji dolaze i iza 22 sata! Noćnu tišinu Lipika prekidaju brojni kamioni koji dolaze u Studenac iz različitih krajeva Hrvatske pa stoga imaju razloga za zadovoljstvo u Podravkinom SPJ Pića, pogotovo što su i prodajni rezultati u ovom razdoblju u uzlaznoj putanji, a pravi proizvodni i prodajni bum očekuje se kada proradi nova linija za PET ambalažu. Ako će se sve odvijati prema planu, u Studencu će biti stoposto spremni za sezonu.

Razgovor s direktorom Podravka Internationala u Ljubljani Miroslavom Bučancem

Slovinci Podravku doživljavaju kao domaćeg proizvođača

Razgovarao: **Hrvoje Šlabek**
Snimio: **Nikola Wolf**

Pretpovijest Podravkina Internatona u Sloveniji počinje 1974. godine, kada je u Ljubljani Podravka otvorila predstavništvo, kao što je to činila i u drugim zemljama bivše Jugoslavije. Nakon sloma države, u prosincu 1991. godine registrira se društvo s ograničenom odgovornošću prema novim slovenskim zakonskim propisima, ali kontinuitet u poslovanju je održan i sama činjenica razdruživanja nije promijenila Podravkine pozicije na tamošnjem tržištu.

Prema riječima direktora Podravka Internationala u Ljubljani **Miroslava Bučanca**, koji je na toj poziciji nešto više od godinu dana, Slovenci sve više percipiraju Podravku kao domaćeg proizvođača. Iako se tijekom desetljeća prisutnosti na tamošnjem tržištu mijenjao Podravkin asortiman te udjeli u tržišnom kolaču, kaže, generalna je pozicija jačala i danas je slovensko tržište treće po važnosti Podravkino tržište, iza domaćeg i poljskog. No, budući da, primjerice, Poljaka ima 15 puta više, promet po glavi Slovenca svrstao bi se odmah iza domaćih potrošača, napominje Bučanac, s kojim smo razgovarali o statusu i razvoju Podravke u "deželi".

Podravka u prvih pet

- Ima li Podravka na slovenskom tržištu najširi asortiman nakon hrvatskoga?

- Točan podatak ne znam, ali prodajemo više od 250 proizvoda u Sloveniji te je odgovor na pitanje vjerojatno potvrđan.

- Kakva je filozofija Podravkina nastupa na tom tržištu?

- Moram naglasiti da je slovensko tržište visoko strukturirano, a pod time mislim reći da su uloge ključnih trgovaca podijeljene te su njihovi tržišni udjeli već nekoliko godina stabilni i vrlo veliki. Konkretno, prvih pet kupaca čini nam gotovo 80 posto prodaje. Proces strukturiranja tržišta, dakle, ovdje je završen, dok je u Hrvatskoj još u početnoj fazi.

- Jesu li to sve veliki maloprodajni lanci koje susrećemo i na domaćem tržištu?

- Na hrvatskom tržištu, kao i u Bosni i Hercegovini, a sutra u Srbiji, možemo susresti jedino Mercator, koji je maloprodajni lider i njegov udjel u našoj prodaji kreće se oko 40 posto. Dodajem da preko Mercatora još ove godine opskrbljujemo i austrijski Spar. Drugi po veličini naš kupac je udruženje regionalnih trgovaca pod nazivom Suma s oko 20 posto udjela. Nadalje, Engrotuš drži oko 12, a Berex oko 3 posto naše prodaje.

- Kakva je Podravkina pregovaračka snaga u odnosu prema slovenskim trgovcima?

- Našu snagu u pregovorima čine širina asortimana, leaderska pozicija u nekim kategorijama i nešto što bih nazvao 'good willom', odnosno sjećanjem na prethodno razdoblje te nas partneri i potrošači doživljavaju kao domaćeg proizvođača. Podravka je među prvih petnaest dobavljača po snazi u Sloveniji, a u domeni prehrane među prvih pet, pa i to dodaje na 'težini' našeg sudjelovanja u pregovorima. Podravka je, uza sve ostalo, veliki izvoznik proizvoda slovenskog gospodarstva, što nam također jača pregovaračku poziciju. Radi se o uglednim slovenskim tvrtkama koje su dobavljači za našu proizvodnju u Koprivnici.

Jedva čekam Nestle

- Kako stoje stvari s poznaatošću Podravke kod Slovenaca? Je li sjećanje dovoljno jako ili su potrebna sve veća marketinška ulaganja?

- Bez investicija u marketing teško je održavati poziciju, a nemoćuće rasti u bilo kojoj kategoriji. Nijedna kategorija nije imuna na događanja na tržištu, konkurenciju ili cjenovnu politiku. Osim čisto marketinških akcija, dosta često sponzoriramo događaje važne za lokalnu sredinu. Pokušavamo koliko je god moguće udovoljiti većini takvih zahtjeva.

- Kakva je kadrovska "krvna slika" Podravke Internationala iz Ljubljane?

- Najviše smo učinili u domeni organizacije poslovanja. I u prodaji, marketingu, financijama i logistici postavili smo ljude koji jamče ostvarenje poslovnih rezultata. Određene promjene napravili smo u gastro-segmentu prodaje, pa mogu reći da je u ovom trenutku ciklus kadrovskog ekipiranja završen. Na terenu imamo 25 ljudi i oni 'pokrivaju' cijelo slovensko tržište.

- A kako stoje stvari s logistikom i distribucijom?

- Slovenija je kao država dosta zahvalna u logističkom i distributivnom smislu i sadašnje skladište u Grosuplju te distribucija koju uslužno koristimo od tvrke Vele zadovoljavaju. Reklamacija gotovo i nema.

- Aktualan je ugovor s Nestleom, kojim je Podravka dobila ekskluzivnu distribuciju većine njegovih proizvoda za jugoistočnu Europu, a spominjala se i mogućnost sklapanja sličnog ugovora za Sloveniju. Što bi to značilo za Podravkinu poziciju na tom tržištu?

- Puno. Takav ugovor donio bi nam novi promet, odnosno novu vrijednost. S jedne strane još bismo ojačali pregovaračku poziciju prema našim kupcima, a s druge strane time bismo rasteretili fiksne troškove. Jedva čekam takav potez!

Ujednačavanje cijena

- Kakvi su lanjski poslovni rezultati Podravka Internationala u Ljubljani i kakvi su trendovi u ovoj godini?

- Slovensko je treće Podravkino tržište po prihodima od prodaje. No, kako Slovenaca ima oko dva milijuna, po prometu po glavi stanovnika bili bismo i bolje 'plasirani'. Lani smo ostvarili 181 milijun kuna, što je nešto više od sedam posto ukupnih Podravkinih prihoda. U ovoj godini prisutno je nekoliko trendova. Jedan se ne tiče samo Slovenije, a odnosi se na izostanak prigraničnog prometa, tako da u nekim grupama proizvoda nemamo rezultate na razini prošlogodišnjih, ali kod grupa



Miroslav Bučanac

proizvoda na koje ne utječe prigranični promet bilježimo znatan rast. Ukupno uzevši, iznad smo prošlogodišnjeg rezultata.

- Kako su postavljeni planovi prodaje za ovu godinu?

- Vodimo novu cjenovnu politiku kojom smo pokušali ujednačiti cijene i to poduprijeti agresivnijim marketingom. Nekim proizvodima cijene smo podigli, a nekima spustili. Poskupili smo, primjerice, dječju hranu i Vegetu jer smo bili u poziciji u kojoj nismo željeli biti. Ajvaru smo, recimo i suprotan primjer, znatno spustili cijenu, a već smo ga prodali pet do šest puta više nego lani. Korekcije smo radili i u programu Kviki i marmeladama te i oni bilježe veliki rast.

- Recimo koju o potrošačkim navikama Slovenaca. Jesu li one potpuno iste kao i u Hrvata ili Podravka nudi i neke osebujne proizvode na tom tržištu?

- Slovenski potrošač je vrlo samosvjestan i na tragu trendova koji se pojavljuju u zapadnoj Europi. Uopće, trend približavanja Europskoj uniji vrlo je prisutan, što se manifestira i putem potrošačkih navika. Specifičnih proizvoda, koji bi bili napravljeni ciljano za Sloveniju, nemamo, jer držimo da razlike ipak nisu toliko velike. Maksimalno se želimo skoncentrirati na novitete koji izlaze iz Koprivnice i pokušati ih, koliko god to bilo teško i zahtjevno, tim proizvodima opskrbiti ovdašnje trgovine i učiniti ih živima na ovom tržištu.

Podravkin periskop

Dobro je, jer je domaće



Piše: **Vlado Markota**
Sektor za razvoj poslovanja

Poljaci su danas više voljni kupiti poljske nego li uvozne proizvode. Prema ispitivanju agencije OBOP u veljači 2002. godine, oko 57% Poljaka bi radije izabralo domaći proizvod, dok bi ih oko 28% izabralo uvozni proizvod umjesto domaćeg. Odabir domaćeg proizvoda se često tretira kao čin podrške poljskoj ekonomiji. To je kao svoj glavni motiv pri izboru proizvoda navelo oko 49% intervjuiranih Poljaka.

Potražnja za poljskim proizvodima je posebno uočljiva u prehrambenoj industriji, pa tako 86% Poljaka vjeruje da je hrana proizvedena iz poljskih sirovina sigurnija i zdravija od uvozne. Značajna većina stanovništva i u nekim drugim zemljama također smatra domaće proizvode najboljima i najzdravijima (oko 70% Mađara, 81% Rusa i oko 87% Čeha).

Oznake kvalitete i certifikati, kojima ustanove i udruženja odlikuju najbolje poljske proizvode, također su u procvatu. Najstariji i najpoznatiji od njih, "Sada Poljska", dodjeljuje se od 1991. godine. Do danas je ovu oznaku dobilo oko 200 kompanija. Prema podacima agencije za istraživanje tržišta i javnog mnijenja Mareco, 63% Poljaka poznaje marke označene znakom "Sada Poljska", a 62,5% ispitanih Poljaka je izjavilo da prilikom kupovine traži proizvode označene upravo tim znakom. Ista agencija je ispitivala i proizvođače, i njih 21, čiji proizvodi nose oznaku "Sada Poljska" je izjavilo, da je stavljanjem tog loga na proizvode, njihova prodaja porasla čak 30%, a kod nekih čak i 50%, u odnosu na period bez loga na ambalaži tog proizvoda. Uspjeh kampanje "Sada Poljska" je pokrenuo i druga natjecanja. Tako će Agro Polska u 2002. godini po osmi put nagraditi najbolje prehrambene proizvode. Među onima koji se natječu za tu nagradu su proizvođači mlijeka i mliječnih prerađevina, njih 26 sa preko 200 proizvoda prijavljenih za natjecanje. Isto tako, do sada je već 500 proizvoda primilo nagradu "Dobra poljska hrana", koju dodjeljuje Ministarstvo poljoprivrede. I natječaj "Dobro je, jer je poljsko" također uživa veliku popularnost. Rastući značaj promocijskih znakova u bojama poljske zastave (crvenobijela) se odražava i u činjenici da kompanije koje nisu dobile takav znak jednostavno počinju da ga imitiraju. U trgovinama se mogu naći proizvodi na čijoj se ambalaži pojavljuje poljska nacionalna zastava ili oznake "Poljski proizvod", "Zdravo je, jer je poljsko" i tome slično.

I neki poljski trgovački lanci pokušavaju iskoristiti rastući patriotizam kod poljskih kupaca. Tako kupci u trgovinama poljskog lanca maloprodaje Spolem mogu zapaziti naljepnice i postere koji nose slogan: "Kupujući poljski proizvod u poljskim trgovinama smanjujete nezaposlenost u Poljskoj!"

Da li smo mi Hrvati barem malo ponosni na svoje proizvode i da li nam oznaka "Hrvatski proizvod" ili "Kupujmo hrvatsko" nešto znači? Čini mi se, ili ne radimo dovoljno i dobro na promidžbi takve kampanje, ili nismo dovoljno veliki patrioti. Sumnjam da su naši proizvodi lošiji od uvoznih, a pogotovo sumnjam da druge zemlje imaju zdraviji okoliš i zdravije prehrambene sirovine od nas.

Skladište u Grosuplju - distribucija 400 tona Podravkinih proizvoda mjesečno

Podravka već godinama od slovenskog trgovačkog poduzeća Vele iz Domžala unajmljuje skladišni prostor u Grosuplju, nekoliko kilometara nedaleko od Ljubljane. U Veleovom skladištu veličine 1.500 kvadratnih metara Podravka drži polovinu, a upravo u trenutku posjeta novinara Podravkinog lista vođeni su razgovori o zakupu novog prostora. Doznali smo kako iz toga skladišta put polica trgovina diljem Slovenije dnevno odlazi više od 400 tona Podravkinih proizvoda!



Susret s "Podravkašima" iz Slovenije

Zadovoljni i posvećeni poslu

Pripremio: **Hrvoje Šlabek**
Snimio: **Nikola Wolf**

Sjedište Podravka Internationala u Ljubljani smješteno je u samom središtu grada, a s petog kata zgrade u kojoj su smješteni ugodni i udobni radni prostori slovenskih "Podravkaša" pogled puca na planine što okružuju Ljubljano, baš kao i na vrhove nebodera emonskog središta. Marna dvadeseteročlana ekipa pod vodstvom Miroslava Bučanca odatle vodi Podravkin biznis u susjednoj zemlji, a još je toliko trgovačkih putnika na terenu diljem dežele.

Neki od njih već su višegodišnji "Podravkaši", a dio iskusnih slovenskih menadžera angažiran je nedavno kako bi svojim poznavanjem tržišta doprinijeli rastu Podravke u zemlji koja je nekoliko koraka bliže ulasku u Europsku uniju nego što je to Hrvatska. Osim s direktorom Podravka Internationala u Ljubljani, razgovarali smo i s glavnim polugama njegove "vlasti", a stekli smo dojam da je ta generacijski raznolika ekipa kompaktna i do kraja posvećena poslu.

Pavel Krajnc, direktor financija i računovodstva:

- Iduću mjesec napunit ću godinu dana otkako sam u Podravki, a mislim da smo u tom razdoblju dosta učinili. Poslovni rezultati pokazuju da smo bitno smanjili troškove i povećali prodaju Podravkinih proizvoda. Imam dosta iskustva u području kojem radim i mogu reći da su mi prijašnja iskustva pomogla kako bih što prije ušao u 'grif' u Podravku. Prije sam, među ostalim, radio u Mercatoru i nalazio se s druge strane. Tamo sam, naime, 'šarafio' dobavljače, a sada radim za dobavljača. Moram priznati da je ono bila lakša pozicija, ali ovo je čak izazovnije i vjerujem da mi je ovo zadnje radno mjesto u karijeri.



Milena Božič, direktorica vanjske trgovine i logistike:

- U Podravki radim već devet godina, a na ovoj poziciji sam od svibnja prošle godine. Zadovoljna sam poslom jer imam mnogo novih izazova te radim s velikim zadovoljstvom. Bila sam nekoliko puta u sjedištu kompanije u Koprivnici pa sam se uvjerila da je Podravka zaista velika tvrtka. Smatram da bismo se trebali češće tamo pojaviti kako bismo se iznova uvjerili za kako veliku firmu radimo. Nemam je namjere mijenjati.

Nataša Stanič-Mitsios, direktorica marketinga:

- U Podravki sam od 1998. godine i radim sve što ima veze s marketingom. Posljednje godine veliki je izazov što smo počeli snažnije raditi na gradnji naših marki i promociji Podravke među potrošačima te stručnom javnosti. Imamo puno projekata poput nacionalne nagradne igre, a dosta usko surađujemo s velikim trgovačkim lancima u smislu kopromocije i komarketinga. Startali smo s projektom odnosa s javnošću u suradnji s jednom od najjačih takvih agencija u Sloveniji. Bez ograda mogu reći, kad me pitate, da je Podravka u svakom slučaju marketinški jača od, primjerice, Kolinske.

Špela Levstik, pomoćnica direktora prodaje:

- Zaposlena sam u Podravki devet godina i uglavnom sam radila na području prodaje. Zadovoljna sam poslom, inače ne bih toliko dugo bila ovdje zaposlena. Iz godine u godinu rastemo na tržištu te je opseg posla sve veći i što se tiče broja proizvoda



i što se tiče broja prodajnih mjesta. Iako se novac od prodaje slijeva u Podravkinu blagajnu, svi imamo koristi od povećanja prodaje jer smo za to stimulirani.

Vinko Traven, direktor prodaje:

- Na ovom poslu radim devet mjeseci, a u prodaji sam već 18 godina kod razno-raznih slovenskih tvrtki. Imam, dakle, dosta iskustva u tom poslu. Moram priznati da me iznenadila veličina Podravke, a nadam se da i postignuti rezultati pokazuju to zadovoljstvo. Tvrtke u kojima sam prije radio bile su velike u slovenskim razmjerima, ali nisu bile toliko prisutne na brojnim tržištima kao što je to Podravka. I u stručnom smislu mogu napredovati jer dobivam i koristim nova znanja koja mi prije i nisu trebala.



Osposobljavanje Podravkaša

Još jedan uspješni seminar

Kako izraziti negativne osjećaje, primjerice neslaganje, a da ne povrijedimo druge, kako izraziti zahvalnost, dati i primiti kompliment, odbiti nečiji zahtjev, izraziti vlastito drugačije razmišljanje - samo su neka od praktičnih pitanja koja su bila temom seminara o asertivnosti, provedenog u organizaciji Ljudskih potencijala. Sudionice seminara dva su dana proučavale primjere i načine reagiranja u socijalno frustrirajućim situacijama, te kroz brojne zanimljive vježbe učile kako socijalno prikladno izražavati svoje emocije i aktivno braniti svoja prava. Seminar je na vrlo zanimljiv i poticajni način vodila dr Nada Anić, iskusna psihologinja koja s Podravkom uspješno surađuje u raznim projektima educiranja zaposlenih (*na slici*).



Nezavisni sindikat Podravke

Nema odgovora na inicijativu za kolektivno pregovaranje

Nakon potpisanog jednogodišnjeg moratorija na pregovore koji je istekao 1. svibnja 2002. godine Nezavisni sindikat Podravke (HUS) pokrenuo je inicijativu za kolektivno pregovaranje.

U svojoj inicijativi tražimo povećanje osnovne plaće, javnost plaća, izmjenu tarifnog dijela, povećanje materijalnih prava i drugo.

Prema čl. 92 st. 2 Kolektivnog ugovora, druga strana je dužna izjasniti se u roku od 30 dana od primitka zahtjeva. Dakle, naša Uprava je trebala poslati odgovor do 3. lipnja

2002. godine da li će pristupiti pregovorima ili ne. Do dana današnjeg pisani odgovor nismo dobili, ali u nekim usmenim razgovorima rečeno nam je da većinski sindikat još ništa nije zatražio.

Moramo priznati da je to žalosno ili možda smiješno, jer je upravo taj većinski sindikat u 11. mjesecu prošle godine "tvrdio" da vodi pregovore, iako je bio moratorij, a danas kada bi trebalo pregovarati - od njega ni traga ni glasa.

U ovim teškim vremenima kada ljudi jedva preživljavaju i svakodne-

vno su podložni stresovima od skupljanja, ovakvo ponašanje je vrlo neodgovorno, ali komentar prepuštamo članstvu većinskog sindikata.

I dalje vjerujemo da će se sindikati "probuditi" i pridružiti našoj inicijativi, a od Uprave Podravke očekujemo da će ovih dana ispoštivati odredbe Kolektivnog ugovora čl. 92 st. 2, kako bi se sindikati pripremili za predstojeće pregovore ili možda za neke druge aktivnosti.

Martinka Marđetko-Vuković
predsjednica Nezavisnog sindikata Podravke

naša posla

Predstoji lobiranje za državne poticaje u proizvodnji povrća

Piše: **Željko Krušelj**, gost - kolumnist "Večernjeg lista"



Čim se približava žetva, pojedine seljačke udruge prijetu masovnim štrajkovima i blokadama prometnica. To je već godinama dio uobičajene predstave za osiguravanje veće otkupne cijene pšenice, ali i za podizanje razine poticaja za krušarice, koji se izravno izdvajaju iz državnog proračuna. Proizvođačima pšenice se metoda političkog pritiska uvijek isplati, budući da je tu riječ o prevelikom broju potencijalnih izbornih glasova. Ta je jednostavna matematika još uočljivija otkada je HSS, koji je uvijek bio i svojevrсни "seljački sindikat", preuzeo Ministarstvo poljoprivrede i šumarstva. Bitka za poljoprivredne poticaje čak je prije nekoliko mjeseci u Saboru opasno posvađala koalicijske partnere SDP i HSS, jer je Mato Arlović žustro branio interese proizvođača šećerne repe, koji su se također našli u nepovoljnijem položaju u odnosu na iznimno moćni "pšeničnokukuruzni lobi".

Nekako u sjeni tih više političkih negoli stručnih polemika ostaje činjenica da se u raspravu oko državnih poticaja za poljoprivredu sve aktivnije uključuje i Podravka. Šira javnost možda i nije dovoljno upućena u

podatak da je upravo koprivnička prehrambena tvrtka najveći prerađivač voća i povrća u Hrvatskoj, odnosno da u svojim tvornicama u Varaždinu i Umagu troši čak više od 80 posto ukupno proizvedenog industrijskog povrća. Budući da je prijedlog novog Zakona o državnoj potpori u poljoprivredi, ribarstvu i šumarstvu bio tek u prvom saborskom čitanju, gdje su se opet potvrdili najrazličitiji i dijelom međusobno suprotstavljeni interesi, nužno je da se napokon profiliraju i nametnu argumenti proizvođača industrijskog povrća.

Naime, i za povrtlare se predlaže poticaj od 1250 kuna po hektaru, što je s obzirom na specifičnosti te proizvodnje u potpunosti neprihvatljivo, na neki način i licemjerno. Podravkini stručnjaci, predvođeni mr. Milivojem Šifkornom, izvršnim direktorom SPJ Voće i povrće, izračunali su da bi takav poticaj bio više nego simboličan, jer bi doveo do povećanja vrijednosti po kilogramu od svega četiri lipe za rajčicu i pet lipa za papriku. Što je još apsurdnije, po postojećem bi prijedlogu u sustav

poticaja mogao ući proizvođač koji raspolaže s minimalno jednim hektarom neke od povrtlarskih kultura, a i konačni bi obračun bio po cijelom hektaru. To bi značilo da mnogi manji proizvođači uopće i ne bi mogli dobiti državni poticaj, ali i da bi oni koji, primjera radi, imaju 1,5 ili 2,5 hektara bili zakinuti za sve što je iza zarez.

Iz tih je razloga Podravka još u siječnju ove godine organizirala savjetovanje o unapređenju proizvodnje povrća za industrijsku preradu, na kojem su bili i predstavnici Pankretićeva ministarstva. Prije mjesec dana iz Podravke je ođaslo i pismo u Ministarstvo poljoprivrede i Hrvatsku gospodarsku komoru, u kojem se argumentirano navodi da predloženi poticaji "neće dati očekivane efekte", pogotovo u smislu povećanja proizvodnje. Podravkaši smatraju da bi se poticaj trebao izračunavati po prednom kilogramu povrća, kako je to i s duhanom, a da stimulacija iznosi između 30 i 50 lipa po kilogramu. Iako je između spomenutog službenog prijedloga i Podravkina izračuna razlika doista ogromna, u kompromisnoj bi

konačnici proizvođači industrijskog povrća umjesto planirana dva milijuna iz proračuna dobili oko deset milijuna kuna. No, u ukupnom se sustavu poticaja okreću stotine milijuna kuna, pa to zasigurno ne bi bila glavobolna stavka.

Kad bi se našlo obostrano prihvatljivo rješenje, Podravka bi preuzela obvezu da na svoj rizik preuzme sve ugovorene količine rajčice, paprike, krastavaca, graška, mahuna i ostalog povrća, pa i u varijanti da se te brojke iz godine u godinu sustavno povećavaju. Ukoliko scenarij krene u suprotnom smjeru, moguće je da Podravka ostane i bez dijela sadašnjih kooperanata, kojih je u osam županija, mahom iz sjeverozapadne Hrvatske, oko 1500. Uzme li se, međutim, u obzir da je povrtlarstvo, za razliku od proizvodnje pšenice i kukuruza, radnointenzivna djelatnost, jasno je da tih 1500 kooperanata u proizvodnji angažiraju i članove obitelji, dok oni najveći moraju zapošljavati i sezonske radnike. U današnjoj socijalnoj situaciji to nije nimalo zanemarivo.

Važan bi bio i gospodarski efekt

drugačijeg tretiranja povrtlarstva, budući da Hrvatska godišnje uvozi voća i povrća u vrijednosti od čak 80 milijuna dolara. Barem dio toga je moguće proizvesti u sjeverozapadnoj Hrvatskoj, Slavoniji i Istri. Da bi apsurd bio još uočljiviji, Podravki godišnje nedostaju nemale količine povrća, a u ovogodišnjoj raspodjeli po kontingentima Koprivničanci su od nadležnih državnih tijela dobili pravo na uvoz zanemarivih količina sirovina. Paprike, recimo, tek sedam tona, što je na tržištu u doslovnom smislu "kap u moru".

Sve to govori da Podravki, ali i županijskim vlastima i koprivničkim saborskim zastupnicima, predstoji uporno lobiranje za promjene u predloženim rješenjima spomenutog zakona o poticajima, koji bi početkom jeseni opet morao ući u parlamentarnu proceduru. U slučaju potpunog neuspjeha, moglo bi se postaviti, nažalost, i pitanje rentabilnosti Podravkinih tvornica povrća, budući da se one na tržištu moraju nositi s konkurencijom iz zemalja koje odavno dotiraju svoju povrtlarsku proizvodnju.

Zabilježeno u Tvornica Povrće Umag

Unatoč teškoćama, dobri poslovni rezultati u prvom dijelu godine

Tekst i snimke: **Boris Fabijanec**

Ovih dana posjetili smo Podravkinu Tvornicu Povrće u Umagu, gdje se proizvodnja odvija u dvije smjene. Unatoč tome, nešto je manja u odnosu na prošlu godinu, a osnovni razlog tome je nedostatak proizvoda koji se rade u suradnji s drugim proizvođačima. Riječ je o pasiranoj rajčici, soku i pelatu, te posebno problematičnoj proizvodnji kečapa. Kako ne bi bili desortirani s proizvodima koji se rade u suradnji s drugim proizvođačima, unutar SPJ Voće i povrće formiran je tim koji će tu suradnju voditi ubuduće te je za očekivati skorašnje kvalitetnije pomake tako da ti proizvodi koji su traženi od potrošača budu i prisutni na tržištu.

Proizvodnja čajeva u tri smjene

Prema riječima direktora Tvornice Povrće **Milisa Manjića**, trenutno se umaški Podravkaši maksimalno koncentriraju na proizvodnju čajeva u novodizajniranoj ambalaži, što se upravo počelo raditi. S obzirom na planirane količine, proizvodnja čajeva će se odvijati tijekom cijelog lipnja u tri smjene. Nakon toga planira se kolektivni godišnji odmor, jer početkom kolovoza počinje sezona otkupa i prerade rajčice.

Kadrovska ekipiranost i investicije

Novost u toj tvornici je konačna kadrovska ekipiranost te sada ta ekipa

**Milisa Manjić**

funkcionira kao cjelina u kojoj svatko ima svoje radne zadatke i obaveze.

- Nedavno smo za tehničkog voditelja u tvornici primili Ivana Slunjskog, koji ima relativno dosta godina iskustva upravo na poslovima tehničkog voditelja. Ovaj profil kadra nedostajao je u tvornici i bio je neophodan. I tako stvari pomalo dolaze na svoje, neke prije, neke poslije. Međutim, u nekim segmentima ide nešto sporije, ali ja sam relativno zadovoljan i očekujem od svojih suradnika još bolju komunikaciju i suradnju na kojoj svakodnevno radimo, jer samo tako možemo ostvarivati planirane ciljeve - rekao je direktor Manjić.

Uz planiranje i odvijanje proizvodnje, u tvornici su aktivni i u pogledu investicija. Prvi investicijski zahvat je cjevovod morske vode, a drugi je rješavanje toplovoda i sistema grijanja

i energije koja je potrebna za proizvodnju, a gdje će se ujedno dobiti ušteda u potrošnji energije oko 20 posto. Svi ti zahvati moraju biti gotovi do početka sezone otkupa i prerade rajčice, dakle krajem srpnja.

Potreba za sezoncima u ljeti

Kada već pišemo o pripremi za sezonu otkupa i prerade rajčice, kao i svake godine Podravkina Tvornica Povrće u Umagu tražit će od 1. kolovoza 40-ak sezonaca koji bi trebali ostati raditi do kraja godine. No, kao i svake godine u Umagu i okolici je problem zaposliti sezonce, jer je najvjerovatnije ljudima u tom kraju lakše i jednostavnije se zaposliti u turizmu i ugostiteljstvu. Zbog toga, vodstvo umaškog Povrća apeliralo je da objavimo potrebu za sezonskom radnom snagom koji bi počeli raditi od 1. kolovoza do kraja godine.

Također, vezano za sezonu otkupa i prerade rajčice i ove godine kooperanti Podravke dobili su sadnice rajčice i kako sada stvari stoje - zahvaljujući dobrom vremenu s puno vlage - ostvarit će se planirane količine sirovina, pogotovo ako će se takve povoljne vremenske prilike nastaviti, međutim ukoliko se i ostvare planirane količine to još uvijek neće biti dovoljno za potrebe prerade.

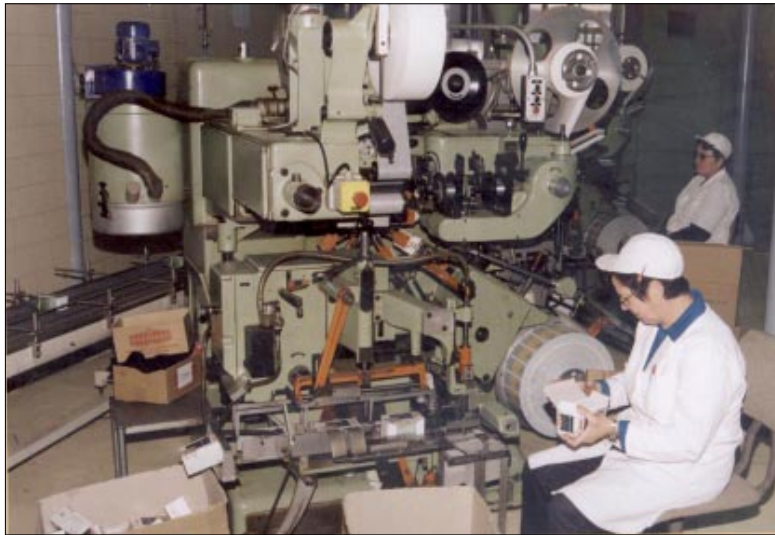
Poslovanje, ušteda troškova i investicije

Unatoč još uvijek brojnim teškoćama, poslovanje tvornice u prva četiri ovogodišnja mjeseca ocjenjuje se dobrim. Troškovi tzv. klase 4 na koje

može tvornica direktno utjecati su u padu, dosta je uštedeno, ali kao što ističe Milisa Manjić racionalizacija troškova u svim segmentima je kontinuirani proces koji traje i uvijek ima i bit će rezervi.

- Na nama je da procijenimo u datom trenutku što i gdje možemo uštedjeti da to ne bi možda bila štednja na krivom mjestu, jer onda možemo napraviti još veći trošak. U svakom slučaju, u procesu racionalizacije poslovanja ponašamo se poslovno, razumno i selektivno i mislim da taj proces kod nas u Umagu ide upravo onako kako od nas očekuju u Koprivnici - ističe direktor Manjić te nastavlja: - Uz to, naša tvornica ima vrlo dobre i kvalitetne proizvode koji su poznati potrošaču, a to znači da imaju svoja značajna mjesta na tržištu. No, budući da je tehnologija u jednom dijelu zastarjela, potrebno je ovdje - već iduće godine - krenuti u neke nužne i opravdane investicije. Bez njih nema napretka, a ujedno novi investicijski ciklus dat će i neke nove proizvode te

uz postojeći asortiman i nove proizvodnje na kraju sve to mora rezultirati boljim poslovanjem. Ipak, ne treba se ovdje zavaravati kako je to sve ostvarivo preko noći, ali moja je procjena da taj proces investiranja treba provesti u iduće dvije, tri godine i ukoliko ćemo u tome uspjeti, a ja sam inače po prirodi optimist, mislim da ćemo u pozitivnom smislu preporučiti ovu tvornicu i ona bi morala imati dobru budućnost. Ukoliko bi pak slučajno ostali na postojećim tehnologijama i situaciji kakva je sada, onda ćemo i dalje preživljavati i imati ujedno veće troškove održavanja postojećih tehnologija. Moram istaknuti kako je već danas velika umješnost, a uz maksimalan trud vrijednih zaposlenika Tvornice Povrće proizvesti ovakve vrhunske proizvode na bazi rajčice, na tehnologijama s kojima raspolažemo. Kod proizvodnje čaja u tehnološkom smislu situacija je bolja pa u toj proizvodnji imamo nešto manje problema - istaknuo je direktor Tvornice Povrće u Umagu Milisa Manjić.



Proizvodnja čajeva u Umagu odvija se u tri smjene

SPJ Voće i povrće - Tvornica Kalnik u Varaždinu

Započela proizvodnja graška

Prerodom mladog graška u Podravkinu tvornici Kalnik u Varaždinu ovih je dana započela ovogodišnja sezona proizvodnje proizvoda od povrća. Grašak u tvornicu pristiže svakodnevno direktno s polja Podravskog gospodarstva, a prihvat i prerada organizirani su u tri smjene. Proteklog se vikenda čak radilo i prekovremeno kako bi se sačuvala kvaliteta svježih pristigle sirovine.

- S jedinim domaćim proizvođačem graška - Podravskim gospodarstvom - ugovorili smo isporuku cijele njihove ovogodišnje proizvodnje pa računamo da ćemo preraditi oko 900 tona ove sirovine. Cijeli lipanj proizvodnja se odvija u tri smjene, a po potrebi se radi čak i

subotom i nedjeljom. Do sada smo zadovoljni kvalitetom isporučenog graška, a nadamo se da će vremenske prilike omogućiti da to tako i ostane, odnosno normalnu berbu i daljnji otkup. Uz redovnu proizvodnju graška u tvornici se obavljaju pripreme za preradu ostalog povrća, naprije nam slijedi hren, a zatim cikla, mahune i krastavci, a poslije naravno paprika. Zbog pojačane proizvodnje, koja će po našim planovima biti najveća u proteklih deset godina, ponovno predviđamo zapošljavanje sezonske radne snage. Naime, stalno zaposleni radnici, njih 190, nisu u mogućnosti bez sezona u kratkom vremenu preraditi sve ugovorene količine sirovina i ostvariti

ambiciozni plan proizvodnje od gotovo 10.000 tona gotovih proizvoda. Dogovori oko sezonskog zapošljavanja su u tijeku, a iskazali smo potrebu za sličnim brojem radnika na određeno vrijeme kao i lani - rekla nam je direktorica Tvornice Kalnik **Gordana Vrtovšek**.

I dok posloводство planira pojačani rad u ljetnim mjesecima, radnici na liniji graška doista već sada imaju pune ruke posla. Grašak se pakira u četiri različite vrste limenki, a namijenjen je kupcima u Hrvatskoj, Sloveniji, Bosni i Hercegovini, te Švedskoj. Tražene količine čak su i veće od onih koje se mogu proizvesti, što ponovo aktualizira pitanje domaće proizvodnje poljoprivrednih sirovina.



Prve količine graška u Kalniku odlične su kvalitete

Zabilježeno u Belupu - Sektor kozmetika

Ugodnije ljeto s Coppertoneom

Kao i prijašnjih godina Belupov Sektor kozmetike dobro se pripremio za skorbu sezonu godišnjih odmora i osigurao dovoljne količine popularnih sredstava za sunčanje pod nazivom Coppertone. Osim na hrvatskom tržištu Coppertone se distribuira i u Bosni i Hercegovini, Crnoj Gori, te u suradnji s Podravkinim poduzećem u Beogradu i u Srbiji. Kupcima se nudi čak 24 različite vrste Coppertona podijeljenih u nekoliko grupa - mlijeka za sunčanje za odrasle, linija za djecu, Tropical linija, mlijeko za samotam-

njenje i sredstva poslije sunčanja.

Mnogi proizvodi već su dobro poznati potrošačima i vrlo traženi, ali ima i novih koji će zasigurno izazvati pažnju.

- Posebno upozoravam na dva nova proizvoda namijenjena djeci. To su Kids color plavi s faktorom zaštite 25 i zeleni s faktorom zaštite 30. To su zapravo obojena mlijeka za sunčanje posebno kreirana da olakšaju roditeljima nanošenje na tijelo djece s tim da boja nestaje kod utrljavanja u kožu. Ta mlijeka pružaju šest sati zaštite

**Slavko Harambaša**

dječje kože, vodootporna su i posebno pogodna za aktivnu djecu koja često ulaze i izlaze iz vode. Imamo i nove proizvode za odrasle - mlijeko u spreju s faktorom zaštite 8, jednostavno za nanošenje, zatim suho ulje u spreju za ubrzanu preplanulost, obogaćeno vitaminom E i aloom koja kožu čini glatkom i nemasnom, te proizvod Acqua solare s faktorom 2 koji ispire sol s kože pomažući joj da uspostavi svoju prirodnu ravnotežu, osvježava je te omogućuje intenzivno tamnjenje jer sadrži estrakt mrkve - obajšnjava **Slavko Harambaša**, product manager za kozmetiku.

Prodaju Coppertonea pod novim

sloganom "Uživaj na suncu - tvoje sunce, tvoj Coppertone" prati i niz marketinških aktivnosti od TV i radio spotova, plakatka, letaka do prodaje uz prim u nizu marketa i robnih centara širom Hrvatske. Priredena je i posebna nagradna igra u kojoj svi oni koji pošalju račun za dva kupljena proizvoda imaju šansu za osvajanje vrijednih nagrada - automobila Citroen Saxo, tri skutera Aprila, 10 mobitela Siemens i 500 drugih nagrada. Javno izvlačenje održat će se 16. rujna, a zaposleni u Belupu i ostali Podravkaši imaju mogućnost sudjelovanja u posebnoj nagradnoj igri u listu kompanije.

Podravkini stručnjaci na IFAT-u, međunarodnom sajmu zaštite okoliša

Europska i svjetska dostignuća u zaštiti okoliša

Piše: dipl. inž. **Vesna Pobi-Peroš**
Razvoj ekologije

U Münhenu je nedavno održan 12. IFAT - tradicionalni sajam ekologije - zaštite okoliša, otpadnih voda, vode i odvodnje, uklanjanja i rješavanja otpada - koji se održava svake tri godine, a ove je godine na IFAT-u izlagalo oko 2000 izlagača iz 40 zemalja svijeta u 15 hala na 160.000 m² vrhunski opremljenog izložbenog prostora. Taj je sajam ove godine posjetilo oko 100.000 posjetitelja, a među stručnjacima iz Hrvatske u organiziranom posjetu bili su i stručnjaci za ekologiju iz Podravke.

IFAT se razvio u najveću i najposjećeniju izložbu zaštite okoliša, a prije tri godine tema izložbe bila je *Opskrba vodom i zaštita vodenih resursa* i postigla je veliku popularnost. Europske direktive nalažu zaštitu površinskih i podzemnih voda te daju šesnaestogodišnji period prilagođavanja zemljama pristupnicama EU, u kojem će se definirati kriterij kvalitete i parametri mjerenja, te nude

partnerstva za pomoć, servisi i mogućnosti implementacije.

IFAT 2002. proširuje temu i traži rješenja za sve aspekte opskrbe vodom, povezuje ekološki menadžment kao globalnu temu, što se vidjelo po izlagateljima i posjetiteljima iz čitavog svijeta.

Izlagачi su bili prisutni u 15 hala po područjima:

voda i odvodnja - procesi pročišćavanja (mehanički, biološki, kemijski);

odvodni cjevovodi i materijali (spojni elementi, pumpe, održavanje opreme, CCTV inspekcije kanalizacijskih cijevi s mogućnostima čišćenja i održavanja);

recikliranje otpada - rješavanje mulja i otpada, skupljanje i odvoženje otpada, vrste kontejnera i vozila, razni strojevi, tretmani, odlagališta za mulj, strojevi za čišćenje i pranje ulica, zimska služba, pročišćavanje zraka, otpadnih ulja;

mjerenja, kontrole i laboratorijske tehnologije - laboratorijska oprema, mjerna oprema, sistemi kontrole za vodu, otpad, zrak...; voda za piće - opskrba pitkom

vodom, membranske tehnologije, pročišćavanje kišnice...;

Osim predstavljene opreme na sajmu su prezentirani i servisi vezani uz ekologiju, oko-edukacije, laboratorijska testiranja, rezultati raznih istraživanja, procesi i mogućnosti investiranja i finaciranja, te brojna literatura i drugi materijali vezani uz ekologiju.

Na sajmu su bili zastupljeni brojni proizvođači opreme i ponuđači rješenja za zaštitu okoliša iz Njemačke i iz cijelog svijeta, a među izlagateljima na IFAT-u je bio postavljen i vrlo lijepo uređen hrvatski štand s prikazima ljepote naše zemlje i zaštite mora pod motom: Sačuvajmo prirodu zajedno, a dominiralo je predstavljanje ekološke opreme tvrtke Tehnix iz Donjeg Kraljevca, te mali biljni uređaji Zaštite okoliša iz Rijeke.

Sajam je idealna prilika za učenje i širenje znanja o zaštiti okoliša, za prikupljanje informacija i materijala iz struke te za saznanje zanimljivosti i korisnosti u svakodnevnom poslu, razmjenu iskustava s kolegama, obnovu starih i za nova poznanstva u struci.

Nesvakidašnja donacija Belupa

S Belupom do boljeg vida

Da se naizgled malim potezima mogu učiniti velika djela najbolje potvrđuje donacija Belupa Očnom odjelu Opće bolnice Koprivnica. U ovom slučaju nije riječ o kupnji nekog skupog aparata ili opreme, nego u organizaciji izrade pomagala za vježbe oka koja se koriste kod liječenja razrokosti kod male djece i odraslih osoba nakon operacija oka. Ova pomagala istrošila su se tijekom godina upotrebe, a s obzirom na to da je u ranijem razdoblju jedini dobavljač bio iz Beograda, u sustavu hrvatskog zdravstva bilo je praktički nemoguće nabaviti nova. Kada mu je predložen ovaj problem, mr. Ivan Berljak rukovoditelj razvoja pakovnog materijala u Belupu, inače već angažiran u projektima izrade lijekova za slijepe osobe, pokrenuo je inicijativu za izradu pomagala.

- Nas nekoliko uložilo je svoje znanje i trud i uz pomoć "Grafičara" iz Ludbrega napravili smo pomagala, zapravo komplete plastificiranih kartona s takozvanim pflügerovim kukicama koji omogućavaju vježbe oka ne samo u ambulanti nego i kod kuće. To je omogućilo da Očni odjel koprivničke bolnice, kao jedini u Hrvatskoj, razvije praksu vježbanja očiju kod kuće što daje velike efekte i zbog čega smo u Belupu zadovoljni - rekao nam je Ivan Berljak.

A na Očnom odjelu uz veliko zadovoljstvo pomagalima ne kriju ni zahvalnost Belupu i pojedincima koji su se s puno entuzijazma prihvatili rješavanja jednog problema.

- Statistički podaci ukazuju da je slabovidnost doista veliki problem, jer čak 3 do 4 posto stanovnika slabije vidi na jedno ili oba oka, a čak 4 do 6 posto je razroko. Posebno su ugrožena djeca kod kojih su problemi s očima gotovo najčešći problemi u razvoju. Mi godišnje u tretmanu imamo četrdesetak djece mlađe od osam godina i oni su do sada morali dolaziti u ambulantu na vježbe i to tri puta godišnje po 15 dana. Lako je izračunati koliko sati su roditelji morali izostajati s posla, koliko su to bili veliki troškovi, a sada zahvaljujući donaciji roditelji s djecom mogu vježbati kod kuće. Tako su ne samo ostvarene uštede, nego se postiže i veliki uspjeh u liječenju, jer je vježbe moguće provoditi svakodnevno, u trenucima kada je dijete opušteno, u kućnoj atmosferi. Budući da računamo da će pomagala trajati deset godina, i da će u tom razdoblju s njima intenzivno vježbati oko 600 djece, jasno je da donacija Belupa doista postigla prave efekte. Stoga u ime nas liječnika, djece i njihovih roditelja doista od srca zahvaljujemo Belupu, gospodinu Berljaku i svim onima koji su pomogli da se ovaj projekt ostvari - ističe dr. Tigrena Czík.



Belupova donacija za vježbe oka od velike je pomoći Očnom odjelu koprivničke Bolnice

Foto-bilješke

Izvučeni dobitnici nagrada Panonske pivovare



Najstariji po stažu radnik Panonske pivovare Zdravko Jakupec donio je veliku sreću petorici sudionika u nagradnoj igri "Osvojite set i meč" kojima je pripalo pet putovanja za dvije osobe u Wimbeldon. Među njima na žalost nije ni jedan Podravkaš iako je mnogo zaposlenika sudjelovalo u nagradnoj igri Panonske pivovare. Ipak za utjehu nekima su pripale instant nagrade - Pan kape, majice i hlače. Iz Panonske pivovare pristigao je i poziv Podravkašima da se uključe u Pan Fan Klub jer će pored ostalog imati prednost u budućim nagradnim igrama, te da pivo Pan isprobaju u akciji "Manje gorčine, više vedrine" koja će se u sklopu Podravske motive održati u Pivnici "Kraluš" 6. srpnja.

Kutak za buduće umirovljenike

Isplati li se ući u drugi stup?

Piše: **Željko Šemper**

Najčešće pitanje početkom ove godine, kad je krenula mirovinska reforma, bilo je: isplati li se ući u drugi mirovinski stup? Postavljali su ga ili ga još postavljaju zaposleni koji imaju između 40 i 50 godina života, koji su mogli birati da dobrovoljno uđu u drugi stup ili da ostanu samo u prvom stupu. Treba priznati da je izbor u najmanju ruku velika dilema, jer se još uvijek pamte problemi s financijskim inženjeringom ili propašću nekih banaka. Odluka je vrlo teška, može biti zasnovana na nekim labilnim pretpostavkama oko rasta plaća ili realnog prinosa fonda. Sumnjivosti nema kraja, u pitanju je ponajprije briga za sigurnost uloga.

Mnogi se pitaju što će biti s mirovinskim fondovima, pogotovo za 15 ili 20 godina, koliko oni moraju kumulirati doprinose do isplata prvih mirovina.

Država je zakonom obvezala sve svoje zaposlene građane starosne dobi do 40 godina da moraju ući u drugi mirovinski stup. Donijela je čitav niz zakona koji govore o osnivanju mirovinskih fondova i društava, jamstvenom kapitalu, ulaganju ušteđenog novca i kontroli. Samim tim je preuzela obvezu da ih maksimalno zaštiti, pa je rekla: ako sve to ipak propadne za pet posto uloženog novca jamči država, odnosno njen proračun.

Agencija za nadzor mirovinskih fondova i osiguranja (Hagena) na svojim je internetskim stranicama i telefonima

otvorila mogućnost izračuna buduće mirovine, ako ostanete samo u prvom stupu ili prihvatite i drugi mirovinski stup. Te računice su samo nekakva orijentacija, zasnovane na pretpostavkama, ali ne mogu biti potpuno točne. Kako znati što će se i pod kojim uvjetima događati za petnaest, dvadeset ili više godina, kad će krenuti prve mirovine iz drugog stupa. Poznato je da se događaji i zakoni mijenjaju gotovo svakodnevno, pa takve računice mogu biti samo moguć okvir, a prava slika će se vidjeti mnogo kasnije. Razne računice i moguće kalkulacije mirovinskih fondova bile su u službi prikupljanja članstva, a ne treba ih uzeti kao posve sigurne ili kao preporuku: isplati vam se ili ne isplati.

Svi su mirovinski fondovi radili svoje kalkulacije i gotovo svi su došli do istih zaključaka. Prema Hageninoj formuli za zaposlene između 40. i 50. godine života, bez obzira na točne godine života i dosadašnje godine staža, mirovina će biti veća od mirovine iz starog

sustava za muškarce čija je bruto plaća 4.500 kuna i više ili za žene s bruto plaćom 5.000 kuna i više. Ili: ako ste bliže 50. godini, a plaća vam je prosječna, ne isplati se upisati drugi stup.

Možda je najvažniji razlog za ulazak u drugi stup činjenica, da ono što je uštedeno na vašem računu, vaša je privatna imovina. U slučaju smrti osiguranih, a prije nego što je počeo koristiti mirovinu, nasljeđuje se kao i svaka druga privatna imovina. Nasljeđuje se i kao obiteljska mirovina, ako članovi obitelji imaju pravo na obiteljsku mirovinu.

U svakom slučaju, ako još niste odlučili upisati drugi stup ili ne, a imate mogućnost izbora ulaska u drugi stup, budite oprezni. Razmotrite sve mogućnosti i okolnosti i ne odlučujte samo prema jednom mjerilu, pa tako ni samo prema izračunu moguće buduće mirovine. Ako imate manju plaću, a mislite odraditi puni radni staž, možete upasti u sustav minimalnih mirovina, koja može biti veća od one

u prvom i drugom stupu. Ako upišete drugi stup, gubite pravo na minimalnu mirovinu, makar bila povoljnija za vas.

Kakva je sigurnost vaše štednje i koliko se ona može oploditi? Treba znati da su mirovinski fondovi u svijetu jedna od najstabilnijih financijskih institucija s ogromnim potencijalom kojim mogu potpuno kontrolirati većinu rizika. Nema baš puno primjera o bankrotu mirovinskih fondova, ako se izuzme najsvježiji primjer Enronovog mirovinskog fonda. No, to je ipak bila specifična institucija sasvim oslonjena na sudbinu Enrona. Mirovinski fondovi, kao neminovnost tržišnog gospodarstva, zapravo su izbor, koji nema druge opcije. Mirovine koje budu isplaćivali trebale bi biti jednake uloženoj novcu, plus zarada na višegodišnjem obrtanju novca od fondova. A čim postoji mogućnost dobitka iznad onoga što se uloži, tako postoji i rizik. Doduše, on nije prevelik, ali ipak postoji!

Aktivnosti Likovne sekcije “Podravka 72”

Izložba Podravkinih slikara i kipara u Molvama

U nedjelju je u prostorijama Molvarskog likovnog kruga u Molvama otvorena skupna izložba slika i skulptura članova Podravkine Likovne sekcije. U nazočnosti načelnika općine Molve Ivana Kolara i brojnih posjetitelja izložbu je otvorio Željko Đurdina, član Uprave Podravke. Na izložbi u Molvama svoje

radove izlaže 22 slikara i 6 kipara, a izložba će se moći razgledati do sredine srpnja. Glavni pokrovitelj izložbe je općina Molve, a organizatori Molvarski likovni krug i Likovna sekcija “Podravka 72”. Otvorenje izložbe prigodnim recitalom poezije uveličali su literati Podravke te tamburaški sastav “Harme”. **IA. V.**



S otvorenja izložbe u Molvama

Kazališna predstava u Koprivnici

“Otvarač za konzerve”

U četvrtak 20. lipnja s početkom u 20 sati u “Domoljubu” gostuje Epilog teatar iz Zagreba s predstavom “Otvarač za konzerve” u režiji Roberta Raponje. “Otvarač za konzerve” napisao je 1973. godine francuski pisac i glumac Victor Lanoux. Iste godine to djelo proglašeno je najboljim kazališnim tekstom sezone u Parizu.

U predstavi se na komičan, upravo klaunovski način prikazuje vječan odnos primitivca i intelektualca. Odnos je potenciran činjenicom što se oni nalaze u punoj izolaciji, u jednom skloništu, osuđeni jedan na drugoga, a vani se odigrava neka neodređena kataklizma. Njihova situacija posebno je otežana činjenicom što u skloništu imaju samo konzerve, ali nemaju otvarač. Slutnja gladi i umiranja je osnova na kojem se gradi komičan odnos dvaju oprečnih karaktera.

Uloge tumače Vedran Mlikota (popularni jure iz serije “Naši i vaši”) i Hrvoje Zalar.

Ulaznice po 30 kuna mogu se kupiti radnim danom na blagajni “Domoljuba”.

Nakon uspješnog sudjelovanja na Festivalu hrvatske tamburaške glazbe u Osijeku

Prijemi za tamburaše kod gradonačelnika i župana



Župan čestitao predstavnicima tamburaša

Tamburaški orkestar KUD-a “Podravka”, da podsjetimo, na ovogodišnjem 25. Festivalu tamburaške glazbe u Osijeku, osvojio je još jednom zlatnu plaketu “Tambura Paje Kolarića” te je jedini u konkurenciji 30-ak tamburaških orkestara nagrađen za praizvedbu djela Adalberta Markovića plaketom dr. Josip Andrić. U znak zahvale za osvojena odličja koje je primio Podravkin orkestar, gradonačelnik Koprivnice Zvonimir Mršić upriličio je prošlog petka u prostorijama gradske vijećnice prijem za naše tamburaše te za tamburaše KUD-a Koprivnica i uputio im čestitke za uspješne nastupe na hrvatskom Festivalu tamburaške glazbe.

Župan Koprivničko-križevačke

županije Josip Friščić u ponedjeljak 10. lipnja upriličio je prijem za predstavnika svih tamburaških orkestara Koprivničko-križevačke županije koji su sudjelovali na 25. Festivalu tamburaške glazbe u Osijeku, a to su tamburaški orkestar GS “Albert Štriga” iz Križevaca, TO OŠ Molve, TO OŠ Virje, Tamburaški orkestar KUD-a Koprivnice i Tamburaški orkestar Podravke. Župan se prigodnim riječima zahvalio predstavnicima orkestara županije za postignute visoke rezultate na natjecanju, istaknuvši, kako smo mi relativno mala županija a po rezultatima smo među prvima. Tom prigodom dirigentima je uručio srebrnjak s likom Sv. Marka Križevčanina. **IA. V.**

Dobrovoljno davanje krvi u travnju i svibnju

U travnju krv dalo 87, a u svibnju 89 Podravkaša

Lijepi odaziv Podravkaša da dobrovoljno daju krv - bez obzira da li se organiziraju akcije prikupljanja ili ne - već je godinama nezaobilazna konstanta. Tako je bilo i u protekla dva mjeseca kad je krv dalo 176 Podravkaša.

U travnju krv su dali:
Drago Banović, Miroslav Bartolec, Ivica Bauman, Dražen Bebek, Ivica Bebek, Josip Bednaić, Vjekoslav Blatarić, Ivan Blažek, Josip Blažek, Nino Bobek, Boženka Borko, Davor Buljan, Ana Buzak, Marijan Buzina, Stjepan Cestar, Drago Ciglar, Vojislav Crljenica, Krunoslav Domović, Mario Duga, Slavko Đuranek, Zdravko Ferčec, Zlatko Forgač, Zdenko Franjčić, Slavko Gašparić, Božidar Glad, Zlatko Golec, Zvonko Grčić, Ivica Habijanec, Ksenija Hećimović, Nada Horvat, Zoran Hrenić, Vinko Hudinčec, Zoran Husić, Božidar Husnjak, Ivica Huzak, Milenko Ivić, Davor Jarnjak, Josip Jeren, Boško Kalinić, Zlatko Kišiček, Josip Kolonjak, Branko Korošec, Miroslav Kovač, Ivan Kušenić, Ivan Ledinski, Nevenko Lesar, Tomislav Magaš, Željko Markovinović,

Mario Markušić, Marija Martan, Emil Međimorec, Mijo Mihalec, Đuro Mihoci, Krešimir Nemec, Božidar Okić, Stjepan Oroš, Zdravko Pajnić, Dražen Pavlič, Josip Pavlinić, Ivica Pek, Branka Peras, Darko Peras, Zdravko Posavec, Željko Posavec, Slavko Potočnjak, Krunoslav Praskač, Zvonimir Prepelić, Ivan Prosenjak, Željko Prvčić, Dalibor Rendulić, Zlatko Rušak, Franjo Sinjeri, Ivica Sremec, Branko Stanin, Zvonimir Stanin, Vladimir Strmečki, Darko Škripač, Josip Špehar, Dražen Špoljar, Dalibor Trojak, Stjepan Vida, Miroslav Virag, Anka Volarić, Andreja Vranar, Zlatko Vrtić, Branko Vuljak i Žarko Zemljak.

U svibnju krv su dali:
Vladimir Bajzek, Mirko Ban, Dražen Bartolić, Danijel Baruškin, Ivan Bebek, Božidar Belec, Krunoslav Belšak, Vid Biškup, Vladimir Blatarić, Vlatko Blažek, Čedomir Blažeković, Biserka Bojko, Dražen Borovac, Vladimir Dlaka, Josip Dolenc, Biserko Druško, Stjepan Ermečić, Boris Ferenc, Miroslav Filipić, Zlatko Friščić, Branko Galinec, Mladen Galović, Ivan Ganžulić, Alen Gjerek,

Berislav Glad, Dragutin Golubić, Josip Grabarić, Josip Gregurec, Ivica Grošić, Dražen Horvat, Marijan Horvat, Josip Hrastić, Dario Huzjak, Zlatko Imešek, Damir Indir, Branko Išina, Darko Ivanišević, Zoran Jazvec, Zlatko Jertec, Ivan Kapustić, Ratko Knežević, Damir Kočet, Damir Komorski, Miro Kovač, Josip Kovač, Nevenka Kvakarić, Anica Ledinski, Tomislav Legemec, Stjepan Levaković, Darko Lončar, Martin Ljubić, Damir Marković, Mihael Markušić, Nevenko Matijaković, Željko Matijašić, Krešimir Matijašić, Miroslav Međimorec, Milan Mojčec, Nino Njegovec, Đuro Pavliček, Ivica Pek, Alen Perin, Ivan Perušić, Ilija Petak, Miroslav Pobi, Tihomir Posavec, Zlatko Potroško, Miroslav Restek, Borislav Sabol, Damir Samoščanec, Mirko Saraja, Miroslav Sosa, Dragutin Sremec, Darko Strnad, Zdravko Strnad, Dubravko Subotičanec, Stjepan Šašek, Biserka Šašek, Miroslav Šaško, Stjepan Šijak, Zlatko Šimčić, Josip Široki, Antun Talan, Marcel Toth, Ivan Treščec, Vlado Tušek, Milan Vadla, Damir Varga i Josip Vrban.

Obavijest

Prodaja smrznutih mesnih proizvoda i šećera

Obavještavaju se radnici Podravke d.d. da će Služba za opće poslove prodavati smrznute proizvode Danice d.o.o. i šećer, na tri mjesečne rate putem obustava:

- smrznuti proizvodi Danica d.o.o.:
- 1. DANBURGER, kutija 3 kg - cijena 103,98 kn
- 2. ČEVAPČIĆI kutija 3 kg - cijena 111,27 kn
- 3. DANSTEAK kutija 3 kg - cijena 100,55 kn

- šećer: - vreća 50 kg, cijena 300,00 kn

Zainteresirani zaposlenici mogu se javiti u Službu za opće poslove na telefon broj 1781 (651-781) najkasnije do petka 21. lipnja 2002. godine.

Odjel za standard radnika



Društvena prehrana

Jelovnik

| | |
|----------------------------|--|
| 17. 6. ponedjeljak: | - Varivo grah s tjesteninom, kobasica, salata |
| 18. 6. utorak: | - Juneći ragu, tjestenina, salata |
| 19. 6. srijeda: | - Pećeni pureći zabatak, dinstana riža, salata |
| 20. 6. četvrtak: | - Varivo špinat, kobasica pečenica, krumpir pire |
| 21. 6. petak: | - Pohani oslić, restani grah, salata |

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

Osnivač i izdavač:
PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica
Direktorica Službe za interno komuniciranje:
Jadranka Lakuš
Glavni i odgovorni urednik:
Branko Peroš
Redakcija lista:
Boris Fabijanec, Mladen Pavković, Branko Peroš, Slavko Petrić i Hrvoje Šlabek
Fotograf:
Nikola Wolf
Grafički dizajn:
Jana i Ivana Žiljak, FotoSoft

Grafičko uređenje:
Vanesa Grgić
Tisak:
Koprivnička tiskarnica d.o.o. Koprivnica
Naklada:
8300 primjeraka
List izlazi svakog petka i primaju ga svi radnici besplatno.
Adresa uredništva:
Ulica Ante Starčevića 32, 48000 Koprivnica
Telefoni - direktni:
651-505 (urednik) i 651-503 (novinari)
Faks: 621-061
e-mail: novine@podravka.hr

Liječnik za vas

Žučni kamenci - stvar tjelesne težine

Piše: **dr. Ivo Belan**

Osoba s prekomjernom tjelesnom težinom ima veću vjerojatnost da će dobiti žučne kamence, međutim ako se počne s drastičnom dijetom za mršavljenje, taj se rizik može povećati. To su rezultati dva odvojena ispitivanja, koja su još više učvrstila vezu između tjelesne težine i žučnih kamenaca.

Prema jednoj studiji žena koja ima tjelesnu težinu za 7 do 10

kilograma iznad prosječne težine za svoju dob, udvostručuje rizik dobivanja žučnih kamenaca. Žena čija je prekomjerna težina 25 do 35 kilograma ima oko šest puta veću vjerojatnost da će oboljeti od žučnih kamenaca, nego žena normalne tjelesne težine.

Međutim, poduzimati ekstremne mjere kako bi se izgubilo na težini - kao što je dugotrajno gladovanje

ili ozbiljna restrikcija kalorija - samo povećava taj isti rizik.

To su, pak, rezultati jednog drugog istraživanja prema kojem su debele žene koje su bile na strogoj dijeti, konzumirajući ne više od 500 kalorija dnevno, kroz osam tjedana, dobile žučne kamence.

Gladovanje i debljina mijenjaju sastav žuči na taj način što se povećava vjerojatnost stvaranja kamenaca.

Sport

Rukomet - uzvratna utakmica kvalifikacija za Europsko prvenstvo

Ovogodišnje europsko natjecanje bez Hrvatske

NJEMAČKA - HRVATSKA
25:22 (13:12)

Nažalost, već je u prvoj koprivničkoj utakmici koja je završena neriješeno bilo jasno da će izabranice trenera Nenada Šoštarica imati težak zadatak u uzvratu. Bez obzira što su španjolski suci direktno utjecali na koprivnički rezultat, ipak su Njemice pokazale da su spremnije od hrvatskih reprezentativki.

Utakmica u Sindelfingenu počela je dobro za naše djevojke. Povele su 3:1, ali

uporne Njemice polako su stizale i prestige rezultat. Na poluvremenu +1 za njemačke reprezentativke, što je bio više nego dobar rezultat s obzirom na to da su naše imale upisane 8 minuta isključenja, a Njemice 0.

U nastavku ista slika. Rezultat se izmjenjuje čas plus jedan za jedne, potom za druge. Mogli smo nešto učiniti pred kraj utakmice kad je rezultat bio 22:21 za Njemice, a lopta je bila u našim rukama. Nažalost, napad nije realiziran. Njemice su neumoljive, Krause zabija za 23:21 i to je bio kraj svih naših nadanja. Već tradicionalno najbolja naša reprezentativka

bila je Snježana Petika sa osam postignutih pogodaka, potom Mitrović sa sedam i Hodak sa četiri postignuta pogotka. Zabrinjava što Kolega i Pasičnik nisu postigle niti jedan.

Sve u svemu, Hrvatske neće biti ove godine na Europskom prvenstvu u Danskoj. Morat ćemo čekati iduće godine Svjetsko prvenstvo koje će se održati u Hrvatskoj pa naša reprezentacija neće trebati u kvalifikacije. Protiv Njemačke za Hrvatsku su igrale: Stančin, Galkina, Kevo, Pušić 1, Hodak 4, Palčić, Horaček 2, Golubić, Kolega, Zebić, Pasičnik, Petika 8 i Mitrović 7.

B. F.

Susret s novim trenerom Slaven Belupa Rajkom Magićem

Koprivnički nogometaši opet u europskom natjecanju

U utorak 11. lipnja održana je prva prozivka nogometaša Slaven Belupa. Odazvali su se svi osim Vedrana Medenjaka zbog školskih obaveza, a Goran Geršak se naknadno priključio ekipi. O planu i programu priprema novi trener Slaven Belupa Rajko Magić kaže:

- Prije svega, moram istaknuti veselu vijest za sve ljubitelje našeg kluba. Naime, Slaven Belupo će ove godine nastupati u Inter-toto kupu, a to znači da ćemo morati napraviti neke izmjene u planu i programu priprema. Naime, Inter-toto kup je međunarodno natjecanje i nitko u klubu to nije shvatio kao nešto usputno. Želimo dostojno prezentirati klub, Koprivnicu, Podravinu i Hrvatsku u tom natjecanju. Prvu utakmicu igramo protiv slovačke Dukle iz Trenčina i to 21. ili 22. lipnja kod njih. Mislim da možemo pronaći optimalna rješenja da se ekipa istovremeno priprema za naše prvenstvo koje počinje 27. srpnja, kako ne bi ušli nespremni i istovremeno kvalitetno nastupili u Inter-toto kupu.

- Nadaймо se da će Slaven Belupo ponoviti odlične prošlogodišnje nastupe u Inter-toto kupu. No, koja su vaša očekivanja u

nadolazećem domaćem prvenstvu?

- Objektivno gledajući, ekipa ne bi smjela postići slabiji rezultat od onih koje je postizala unatrag tri godine, a to znači plasman među prvih šest hrvatskih ekipa. Mislim da imamo snage da učinimo nešto više, odnosno da budemo određeno pozitivno iznenađenje u prvenstvu, jer imamo iskustva, znanja i kvalitetu, ali tu se moraju poklopiti još neki segmenti. Ja sam optimist i s tom vjerom ulazim u domaće prvenstvo, unatoč tome što nam početni ždrijeb nije bio baš naklonjen jer u prvih šest utakmica imamo četiri gostovanja, od kojih su dva kod Dinama i Osijeka i to uzastopna.

- Važan segmenat vašeg optimizma su igračka pojačanja...

- Raspoložemo s kvalitetnim fondom igrača, jer nije ih puno otišlo iz kluba, a siguran sam da će doći još neka pojačanja. No, još uvijek je malo preuranjeno govoriti o tome, jer čim u novinama izađe neka informacija o transferima, cijena igraču raste. A ipak nisu vremena, općenito u Hrvatskoj, da se licitira s nekim velikim brojkama, posebice ne u klubovima ispod razine Dinama i Hajduka. Slaven Belupo je organiziran i kvalitetan klub, igrači ovdje



Rajko Magić

imaju priliku za afirmaciju i isključivo svojim radom i zalaganjem mogu si povisiti cijenu.

- Kao novi trener kako ocjenjujete uvjete rada u Slaven Belupu?

- Ja i dalje stojim iza izjave koju sam rekao prilikom dolaska u klub: Slaven Belupo je moj sedmi prvotigaš i sigurno do sada u mom radu najkvalitetniji, od igračkog kadra, organizacije i vrlo dobrih uvjeta rada. Nadam se da će drugi biti zadovoljni s onim što ću ja odraditi u trenerskom segmentu i ukoliko se sve to poklopi, moje i njihovo zadovoljstvo, to znači da će rezultati biti pravi. A rezultati su jedina mjerodavna ocjena nečijeg rada nakon određenog razdoblja - rekao je na kraju razgovora Rajko Magić.

B. F.

Održan međunarodni plitvički maraton

Nastupila i dvojica Belupovaca

U nedjelju 8. lipnja, održan je na Plitvicama tradicionalni, 17. po redu, Plitvički maraton. Održane su tri trke: maraton (42 km), 16 km i 7 km. Na maratonskoj stazi nastupilo je rekordnih 209 maratonača i 26 maratonki. Pobjedio je Talijan Emanuele Zenucchi. Kod maratonki pobjedila je premoćno lanjska pobjednica Slovenka Ida Šurbek.

Među maratoncima nastupio je i Belupov djelatnik Zvonko Vrhovski, vozač viljuškara u proizvodnji lijekova. Zvonkovo vrijeme je bilo 4:20:18 , što je za njega bila iznimno spora trka, međutim ovaj put sportska ozljeda - bolovi u koljenu zbog istegnuća ligamenta - one-

mogućila mu je da postigne bolji rezultat.

I na utrkaма od 16 i 7 kilometara bilo je ukupno također rekordnih 840 trkača. U trci na 16 kilometara sudjelovao je još jedan Belupovac, dr. Ivo Belan, s vremenom 1:44:15.

Premda je poznato da je plitvička staza iznimno teška i da je vrijeme bilo pretoplo za trkače, ipak su svi sudionici sa zadovoljstvom istrčali svoje dionice u čarobnom okolišu Plitvičkih jezera.

Ovu izvršno organiziranu sportsku manifestaciju, u kojoj su sudjelovali trkači iz deset zemalja, promatrao je velik broj turista, a prisutan je bio i predsjednik republike Hrvatske Stjepan Mesić



Belupovci Zvonko Vrhovski i Ivo Belan na Plitvičkom maratону

RK Podravka Vegeta ima svoje Internet stranice

Rukometni klub Podravka Vegeta, deseterostruki osvajač titule prvaka Hrvatske i Hrvatskog kupa, vodeći rukometni klub u Hrvatskoj te klub koji visoko kotira u Europi, dobio je svoje Internet stranice na adresi: **www.rk-podravka.hr**.

Pored općenitih informacija o klubu i ekipi, na navedenim Internet stranicama možete pronaći informacije o povijesti kluba, najvećim uspjesima, rezultate natjecanja u Hrvatskoj i Europi, a posebno zanimljiv dio za sve koji prate ovaj klub su vijesti u kojima će se iz utakmice u utakmicu pratiti postignuti rezultati.

Na homepageu možete pronaći najave budućih događanja vezanih uz ekipu seniorki i ostalih ekipa.

Pored navedenih, tu su i linkovi na stranicu posvećenu navijačima, fotogalerija, stranice o gradu Koprivnici te ostali zanimljivi sadržaji. Ovaj uradak rezultat je suradnje Marketinga RK Podravka Vegeta, Korporativnih komunikacija Podravke d.d. i agencije Skin 29 d.o.o. Posjetite www.rk-podravka.hr!

Parovno prvenstvo Hrvatske za kuglačice

Podravkašice bez medalja

Na kuglani "Končara" u Zagrebu odigrana je završnica parovnog prvenstva Hrvatske za seniorke. Pri kraju kuglačke sezone, a nakon uspješno završenog Svjetskog prvenstva, 20 najboljih parova Hrvatske borilo se za titulu prvaka države. Natjecanje je pokazalo, da se jedva čeka kraj vrlo duge sezone, da je umor učinio svoje. Posebno su bili teški, gotovo tropski uvjeti, koji su vladali na stazama. Vručina, masne kugle i velika vlaga u zraku bili su najveći "neprijatelj" kuglačica, ali ipak je bilo dosta zapaženih rezultata (Perman 482, Majer 481, First 472, Juras 470).

Najviše uspjeha imale su kuglačice aktualnog prvaka Hrvatske, ekipe Rijeke. Prvakinje Hrvatske postale su Velinka First - Elvira Ban, koje su za samo jedan čunj bile bolje od reprezentativnog tandemа Perman - Bartolović. Broncu je osvojio par Getoš - Mađarević iz Osijeka '97.

Plasman: 1. First - Ban (Rijeka) 1791 (917 + 874), 2. Perman - Bartolović (Rijeka) 1790 (911 + 879), 3. Getoš - Mađarević (Osijek '97) 1776 (897 + 879), 4. Juras - Širokanović (Zagreb) 1769 (902 + 877), 5. Zorec - Bunić (Varteks) 1766 (853 + 913), 6. Zver - Orehovec (Podravka) 1740 (856 + 884),... 10. Picer - Žunek (Podravka) 1711 (875 + 836) itd.

Naš najbolji par Zver - Orehovec, jedan od glavnih favorita za titulu državnih prvakinja, nije briljirao, iako se od njih najviše očekivalo. Marija Zver je nakon kiksa na SP došla u krizu, u oba dana odigrala je ujednačeno (429 + 427), ali nedovoljno za očekivani uspjeh. Posebno kad se zna da ona na toj kuglani drži rekord s fantastičnih 497 čunjeva. Željka Orehovec, posebno prvog dana (417 + 467), imala je velikih problema na stazi. Velika vlažnost u zraku i na stazi bila je posljedica njezina čak dva pada na stazi, što se kuglačicama rijetko događa. Bila je kažnjena oduzimanjem čunjeva, ali bitno je da nije bilo teže ozljede. Za prvakinjama su zaostale 51 čunj, što bi uz samo malo bolju igru bilo dostižno, jer i Željka je ranije bila rekorderka kuglane s 495 srušenih čunjeva.

Naš drugi par Picer - Žunek, već je prvog dana previše zaostao tako da se taj zaostatak nije mogao nadoknaditi. Posebno je u padu forme Ljiljana Picer (407 + 429), na kojoj je duga stanka ostavila najviše traga.

Već ovih dana, 15. i 16. lipnja naše kuglačice imaju prigodu da poprave slab učinak iz parovnog nastupa, jer se u Osijeku igra pojedinačno prvenstvo Hrvatske, a to je posljednje natjecanje prije ljetnog odmora.

Završena Županijska stolnoteniska liga

Ekipa Koprivničke tiskarnice osvojila drugo mjesto

U organizaciji Stolnoteniskog kluba Koprivnica od listopada prošle do svibnja ove godine igrala se Županijska stolnoteniska liga. Nastupilo je 13 ekipa sa više od 60 natjecatelja te je odigrano 126 utakmica. Nakon ligaškog dijela, prve četiri najbolje ekipe plasirale su se u play-off i nakon razigravanja prvo mjesto osvojili su stolnotenisači stomatološke ordinacije Matoničkin. Druga je bila ekipa Koprivničke tiskarnice, a treća Hrvatske željeznice. Za Koprivničku tiskarnicu nastupili su: Milivoj Šifkorn, Davor Kovačević, Ivan Gregur i Krunoslav Sajko.

B. F.

Streljaštvo

Kadeti treći, a juniori drugi u Hrvatskoj

Na Prvenstvu Hrvatske za kadete u disciplini malokalibarska puška - trostav, održanom u Stobreču 8. lipnja 2002. godine, kadetska ekipa SŠK Podravka nastavila je tradiciju osvajanja državnih odličja. Otpucaвши 624 kruga kadeti su zauzeli treće mjesto iza prvoplasirane ekipe Kustošija Zagreb sa 688 krugova i drugoplasirane ekipe Bjelovar 1784 Bjelovar sa 683 kruga.

U pojedinačnom plasmanu Viktor Kozjak zauzeo je sedmo mjesto sa 226 krugova, Igor Sabolović treinaesto mjesto sa 207 krugova i Hrvoje Vladušić osamnaesto mjesto sa 191 krugom.

Na Prvenstvu Hrvatske za juniore u disciplini malokalibarska puška - trostav, održanom u Stobreču 9. lipnja 2002. godine, juniorska ekipa SŠK Podravka zauzela je ekipno drugo mjesto sa1412 krugova.

Prvak države postala je ekipa Varaždina sa 1422 kruga, dok je treće mjesto osvojila ekipa Karlovca sa 1376 krugova.

Juniori SŠK Podravka pucali su daleko ispod svojih mogućnosti i tako su propustili osvajanje trećeg naslova državnih prvaka za redom.

U pojedinačnom plasmanu Zoran Koprek osvojio je treće mjesto sa 486 krugova, Jurica Rajković sa 465 krugova zauzeo je peto mjesto, a Mihajlo Obranović sa 461 krugom sedmo mjesto.

R. Kovačić

Karate

Solidni plasmani mladih karatista

U Đurđevcu je održano posljednje kolo Lige sjeverozapadne Hrvatske u karateu. Karatisti "Podravke" postigli su sljedeće rezultate:

Učenici: 3. mjesto - Deni Petak, Ivan Blažek i Marko Grudić; mladi kadeti: 2. mjesto - Perica Keser, Maja Puž, Marko Lopatnik i Boris Barčanec; kadeti: 2. mjesto: Perica Keser i Martina Puž; 3. mjesto: Josip Kefelja.

U ukupnom plasmanu Lige sjeverozapadne Hrvatske karatisti Podravke zauzeli su sljedeća mjesta.

Učenici: 3. mjesto: Marko Grudić, Jelena Višnjić i Deni Petak; mladi kadeti: Perica Keser 2. mjesto +65 kg, Perica Keser 3. apsolutna, Boris Barčanec 2. mjesto -50, Marko Lopatnik 2. mjesto -55, Maja Puž 2. mjesto +60; kadeti: 1. mjesto Perica Kaser, 2. mjesto Martina Puž i 3. mjesto Josip Kefelja.

Najuspješniji natjecatelj KK "Podravka" je Perica Keser sa osvojene tri medalje u tri kategorije.

S. Lovković

Novi proizvodi iz asortimana Podravka jela

U povodu obilježavanja 45 godina Podravka juha SPJ Podravka jela lansirala je na tržište Hrvatske nove Zlatka juhe u novom atraktivnom dizajnu ambalaže: **Povrtnu juhu sa zvjezdicama i Šarenu juhu.**

Povrtna juha sa zvjezdicama je krepka i blaga juha, bogata raznovrsnim povrćem, kao i odabranom kompozicijom začina što sve daje zaokruženi okus i miris. Sadrži tjesteninu u obliku zvjezdica. Ova juha je bez sirovina životinjskog porijekla pa je preporučamo i vegetarijancima. Šarena juha je bistra, krepka juha blagog okusa s vidljivim povrćem i finim odabirom začina. Kompoziciju okusa i sadržaja juhe nadopunjuje šarena tjestenina na bazi mrkve i špinata. Tjestenina je u obliku razigranih šarenih životinjica, zanimljivih djeci svih uzrasta kao i odraslima.

Slagalicom “spoji i osvoji” na poledini vrećica Zlatka juha želimo postići dodatnu komunikaciju s djecom kao glavnim segmentom potrošača putem kontinuiranog nagradnog natječaja s maštovitim i simpatičnim nagradama.

* * *

Prateći tržišne trendove sve veće potrošnje "convenient" (praktičnih) proizvoda od mjeseca lipnja na tržištu Hrvatske mogu se kupiti tri nove Fini-Mini juhe: **Mediterranska juha, Krem juha od graška i Krem juha od**

rajčica. Mediteranska juha je bistra i krepka povrtna juha s tjesteninom u obliku zvjezdica. Okus i miris juhe je karakterističan zbog kompozicije raznovrsnih mediteranskih začina. Krem juha od graška je aromatična, srednje gusta juha sa izraženim okusom koja sadrži grašak i komadiće mrkve. Krem juha od rajčica je krepka, srednje gusta juha, lijepe crvene boje i blagog okusa svježih rajčica. Dodatak su pržene kockice kruha, tzv. croutoni, koji juhi daju punoću. Mediteranska juha i Krem juha od rajčica preporučaju se i vegetarijancima jer ne sadrže

sirovine animalnog porijekla. Fini-Mini juhe su mali obrok u šalici prikladne za potrošnju u svakoj prilici jer ne zahtijevaju kuhanje. Idealne su za sportaše, samce, učenike studente, izletnike te za sve ostale koji žele ukusan i kvalitetan obrok koji ne traži puno pripreme.

U mjesecu srpnju na prodajnim mjestima širom Hrvatske bit će organizirane akcije “prodaje uz prim” gdje će potrošači kupnjom novih i postojećih Fini-Mini juha biti nagrađeni vrijednim poklonima.

Kristina Matica
SPJ Podravka jela



Prva promotivno-marketingška akcija Podravke u Crnoj Gori

U cilju što uspješnijeg nastupa na tržištu Crne Gore Podravka je u suradnji sa svojim tamošnjim distributerima - Stadion, Simplon, Ražnatović - organizirala promotivno-marketinšku akciju za proizvode Talianetta i Fini-Mini i to na 35 maloprodajnih i veleprodajnih mjesta u najvećim crnogorskim gradovima. Naravno, najveći naglasak je stavljen na glavni grad Crne

Gore Podgoricu u kojoj živi oko 300.000 stanovnika, što je otprilike pola koliko broji Crna Gora.

Akcija je bila više nego uspješna. Ovisno o veličini prodajnog mjesta, akcija se odvijala ispred ili u njemu. Simpatične i komunikativne hostese dijelile su brojnim potrošačima prigodne letke, puštale s kazetofona radio-spotove za Talianettu i Fini-Mini te

priлично spretno odradivale degustacije tih proizvoda. Da se Podravka sa svojim proizvodima na velika vrata vratila na crnogorsko tržište dokazuju velike gužve tijekom akcija. Brojni potrošači u redovima su čekali kako bi kupili naše proizvode te time dobili jednu od prigodnih nagrada - kuhinjsku krpu, pregaču, rukavicu, kemijsku olovku, vrećicu ili Podravkinu majicu. Poslovođe su morale po nekoliko puta popunjavati prodajno mjesto s Podravkinim proizvodima, jer su nestajali. Zaista je akcija uspjela iznad očekivanja.

Inače, usputne ankete s potrošačima pokazuju da oni poznaju i cijene kvalitetu Podravkinih proizvoda te da su više naklonjeniji hrvatskim, nego ostalim proizvodima iz zemalja bivše Jugoslavije.

Velike zasluge za uspješnost akcije ima crnogorska marketinška agencija Montimprex koja je vrlo dobro odradila medijski dio kampanje - radio poruke na najslušanim radio-stanicama, oglasi u novinama, kao i plakatiranje i oglašavanja na bilbordima Podravkinih proizvoda diljem Crne Gore. **[B. F.]**

|B. F.



Recept tjedna:

Svinjski medaljoni u umaku

(za 4 - 6 osoba)

0.60 dag sviniskog filea

0,5 dl ulja

1 žličica brašna

Vegeta twist za svinjetinu

0,5 bijelog vina

1 staklenka umaka od rajčice sa
šampinjonima Podravka (350 g)

Od svinjskog filea narežite medaljone, potucite, posolite i popaprite. Medaljone uvaljajte u brašno i popržite na zagrijanom ulju. Zatim ih podlijete vodom i dinstajte 5 minuta.

Kad meso omekša dodajte umak od rajčice sa šampinjonima, vino i sve

zajedno kratko prokuhajte. Poslužite uz njoke, krokete, pire krumpir ili tjesteninu.

Dobar tek
želi vam gastro promotor
Zlatko Sedlanić



Crta: Ivan Haramija - Hans